



FREELANCE-KEIKKOJEN PALKANLASKENNAN VAIHTOEHTOJA

Jouni Nieminen

Freelance-keikkojen palkanmuodostus on aivan ihmetyksen aihe nuorille muusikoille, mutta myös alalla pitempään viihtyneille ammattilaisille. Keikkamuusikoille tarjotaan eri tilanteissa erilaisia palkanmaksukäytäntöjä. Myös alan retoriikka ja termistö jättävät paljon toivomisen varaa. Suulliset sopimukset sisältävät erityisen riskimentin keikkamaailmassa.

Muusikot tekevät keikkoja muun muassa studioissa, orkestereissa ja teattereissa. Näillä keikoilla tilaaja on yleensä työnantaja, ja palkanlaskenta on varsin yksiselitteistä. Suurin osa keikoista tehdään kuitenkin lava-, konsertti- ja ravintolayleisölle. Nämä esiintymiset järjestyvät tavallisesti työvoimanvuokraajan eli ohjelma-toimiston kautta.

Muusikko törmää tavan takaa sellaiseen palkanlaskentakäytäntöön, jota ei tapaa millään muulla alalla. Muusikko-lehdessä usein käsitelty käänteinen palkanlaskenta on metodi, jota ei todennäköisesti sovelleta viihdealan ulkopuolella. On tietenkin mahdollista, että se yleistyy muillakin aloilla vuokratyön yleistyessä. Esittävien taiteilijoiden kyseenalainen kunnia on perinteisesti ollut olla tienavaajina muulle vuokratyövoimalle.

Bruttopalkka ja muita hämähäriä käsitteitä

Niinkin itsestään selvä työelämän peruskäsite kuin bruttopalkka on valitettavan hämähäri monille musiikkialan toimijoille, jopa työnantajille. Vähintäänkin kielenkäyttö asian ympärillä on niin moniselitteistä, että keikkasopimukset on aina syytä tehdä kirjallisina. Näin ainakin silloin kun pöydän toisella puolella on uusi sopimuskumppani. Tiedetään useita tapauksia, jolloin suullisesti sovittu kahdensadan euron "palkka" paljastui myöhemmin työnantajan kokonaiskustannukseksi, joka sisälsi työnantajan sosiaalikulut ja työntekijän matkakulut. Todellinen bruttopalkka oli vähennysten jälkeen jotain aivan muuta.

Bruttopalkka on luonnollisesti työntekijän ennakonpidätyk-

senalainen palkka, jonka perusteella työnantaja maksaa lakisäänteiset vakuutusmaksut ym. Sovittu bruttopalkan lisäksi työnantaja on velvollinen korvaamaan sovitut tai työehtosopimuksessa määritellyt matkakulut.

Musiikkialalla käytetään usein uudissanaa "bruttobrutto", jolla tarkoitetaan palkan kokonaiskustannusta työnantajalle. Tämä sisältää bruttopalkan lisäksi työnantajan sosiaalikulut, mutta joissain tapauksissa myös muusikon matkakulut. Koska termi on täsmennyksen, tulee sen esiintyessä olla erityisen huolellinen.

Myös termi "keikkahinta" voi olla moniselitteinen. Jos kaupunginorkesterin viulistille tarjotaan viidensadan euron keikkaa, hän todennäköisesti olettaa tällöin puhuttavan bruttopalkasta. Keikan tarjonteen ohjelmatomiston kielenkäy-

tössä keikkahinta saattaa tarkoittaa työnantajan kokonaiskustannusta sosiaalikuluneen. Tällöin bruttopalkka onkin sataasen verran pienempi.

Normaali palkanlaskenta

Normaalielämän käytäntö on luonnollisesti se, että bruttopalkka (myös keikkakohtainen) määritellään etukäteen. Tämän lisäksi työnantaja korvaa työntekijälle sovituksi työstä aiheutuneet kustannukset, mm. matkakulut. Musiikkialalla on useita keikkatyöehtosopimuksia, joissa sovitaan muun muassa minimipalkoista ja kustannusten korvaamisesta. Yksi näistä on ravintolamusikkojen työehtosopimus. Palkoista voi toki sopia pätevästi niilläkin sektoreilla, joilta työehtosopimus puuttuu. Kiinteillä keikkakohtaisilla palkoilla operoivat esimerkiksi perinteiset ravintolabändit ja solistien taustabändit.

Kun sooloartistin taustabändi työskentelee tällä laskentamallilla, muusikkojen matkakustannukset vaikuttavat välittömästi artistin omaan osuuteen. Artistin kannalta kustannusten kontrollointia helpottaa muun muassa se, että muusikot asuvat samalla suunnalla ja liikkuminen keikkapaikalle tapahtuu yhdellä autolla. Artistin intresseissä onkin järjestää muusikoille yhteiskuljetus eli käytännössä keikkabussi.

Sooloartistin keikkahintojen nousu ei automaattisesti näy millään tavalla taustabändin palkassa. Hyöty hinnannoususta kertyy artistille sekä ohjelmatoimistolle. Taustabändi voi kuitenkin kohottaa omaa markkina-arvoaan monin tavoin, ja alan parhaat bändit pystyvät valitsemaan säestettäväänsä useamman tarjokkaan joukosta. Tästäkin huolimatta palkkaus on yleensä kiinteä.

Jos kiinteäpalkkainen ravintolabändi saavuttaisi aseman, jossa kysyntä ylittäisi tarjonnan ja myyntihinta nousisi, pääsisi tilanteesta hyötymään teoriassa pelkästään ohjelmatoimisto. Todennäköisesti bändi hakisi ensi vaiheessa palkankorotusta. Jossain tapauksessa bändi ehkä siirtyisi artistikategoriaan ja pyrkisi näin hyötymään kohonneesta markkina-arvostaan.

Artistipalkanlaskenta

Musiikkialan työvoimanvuokraaja eli ohjelmatoimisto toimii yhä useam-

min provisiopalkkiolla. Toimisto saa myyntihinnasta esimerkiksi 15 prosentin osuuden. Loppuosasta maksetaan ensin keikan kulut (sisältää työnantajan sosiaalikulut), jonka jälkeen tässä käänteisessä laskelmassa päädytään artistin palkkasummaan. Artisti pystyy vaikuttamaan omaan palkkaansa josain määrin kontrolloimalla keikkailunsa kuluja. Seuraavan sivun juttu käsittelee käänteisen laskennan sosiaalikuluja tänä vuonna.

Tässä laskentamallissa artistin tulee saada tietoonsa kunkin keikan myyntihinta. Normaalisti hän saa oman kappaleensa tilaajan alikirjoittamasta myyntisopimuksesta. Työnantajan tulee toimittaa artistille myös palkkalaskelma, josta ilmenevät keikan kaikki kulut mukaan lukien työnantajan sosiaalikulut. Tällaisella läpinäkyvyydellä toimittaessa artisti näkee kunkin keikan kulurakenteen kokonaisuudessaan.

Myytävä artisti voi olla laululooli, jonka bändi on mukana kiinteällä keikkakohtaisella korvauksella. Artistin palkanlaskennassa bändi näyttäytyy keikan kulueränä siinä kuin vaikkapa hotelliyöpyminen. Artisti voi olla myös tasarvoinen "nimibändi", jolloin jokainen muusikko saa saman palkan. Lisäksi löytyy eri variaatioita näiden väliltä. Menestyvän rockbändin uusi rumpali saattaa olla mukana kiinteällä palkalla, jolloin jäljelle jääneiden alkuperäisjäsenien kakku kasvaa miehistönvaihoksen myötä.

Artististatuksen omaavan muusikon palkka joustaa molempiin suuntiin. Suosion kasvaessa keikkahinnat tapaavat nousta, ja jokin osa siitä näkyy myös palkkapussissa. Tästä huolimatta moni levyttänytkin rockbändi olisi tyytyväinen saadessaan keikoiltaan ravintolaminimin. Arvilla voidaan, moniko suomalaisten rocktoimistojen listoilla olevista sadoista bändeistä yltää tähän. Rockscenessä keikkoja ei ensi vaiheessa yleensä ajatella ansiotyönä, vaan keinona saada nimi yleisön tietoisuuteen. Äänilevyn markkinoimiseksi ollaan valmiita uhraamaan paljon, mutta hyvin epävarmaa on, tienako siitä äänilevystäkään mitään.

Tunnetaan varsin harvoja tapauksia, jolloin kiinteäpalkkainen ravintola- tai taustabändi on vaihtanut vapaaehtoisesti ja kannattavasti statustaan tällaiseksi artistibändiksi. Sitä vastoin näyttää siltä, että perinteisen ravintolabändin

tulee pikemminkin joustaa uransa mittaista promorundia tekevän rockbändin tavoin. Kapenevilla markkinoilla ohjelmatoimistot haavevat kaikki mahdolliset pistokeikat, ja keikkoja myydään avoimin kortein sovittua provisiota vastaan. Bändille kerrotaan myyntihinta, josta on laskettavissa lopullinen bruttopalkka, kun tiedetään matkakustannukset ja työnantajan sosiaalikulut. Näin on siirrytty artistipalkanlaskentaan, mutta ei ehkä vapaaehtoisesti, vaan toimiston toivomuksesta.

Artistipalkanlaskennassa omille keikoilleen voi tuki aina asettaa minimihinnan. Tietyillä reunaehdoilla voidaan näin varmistaa, että keikasta saadaan myös asiallinen palkka.

Molempien maailmojen heikkoudet

Eri palkanlaskentamalleissa on muusikon kannalta omat heikkoutensa ja vahvuutensa. Normaali-palkanlaskennan vahvuus on se, että oman keikkakohtaisen palkkansa tietää varmuudella etukäteen pitkäksikin aikaa. Bändin markkina-arvon nousu ei sitä vastoin näy automaattisesti palkkoissa. Artistipalkanlaskennan paras puoli muusikon kannalta on se, että hän saa tietää oman myyntihintansa ja hyötyy välittömästi sen kohotessa. Monille artistibändeille käytäntö tosin näyttäytyy vähemmän juhlavana. Jousto suuntautuu usein tesnimistä alaspäin.

Joissain tapauksissa sooloartistin vakituinen taustabändi on myynyt palvelunsa kokonaispakettina. Tämä paketti sisältää parhaimmillaan tai heikoimmillaan muusikkopalkat sosiaalikuluneen sekä matkakorvauksineen. Artistin kannalta on edullista saada säestävä kvartetti 800 eurolla minne tahansa toimitettuna. Taustabändin näkökulmasta käytäntö rajaa kannattavat keikat varsin lyhyen etäisyyden säteelle kotipaikkakunnalta. Kvartetti ylittäisi ravintola-tessin minimiin alle 150 km:n etäisyydellä kotoaan. Näin silloin, kun koko bändi matkustaa samaa reittiä yhdellä autolla. Kun pakka hajoaa tuosta optimitilanteesta, muuttuu bruttopalkka kovaa vauhtia verottomiksi kulukorvauksiksi.

Tällainen palkanmuodostus yhdistää edellä esiteltyjen laskentamallien huonot puolet. Muu-

sikon palkassa on ehdoton katto, ja siihen ylletään niillä keikoilla, joihin ei kohdistu lainkaan matkakuluja. Edellisen esimerkin 800 euron kvartetilla tuo palkkakatto on noin 160 euroa mieheen. Nurinkurisesti palkka puutoa sitä enemmän mitä kauemaksi kotoa matkustetaan. Joku voi tietenkin pitää matkakorvausten muodossa saatua suurempaa nettorahaa jonkinlaisena etuutena, mutta kovin kestävä ajatusmalli se ei ole.

Molempien maailmojen heikointa laitaa saatetaan ehdottaa myös ohjelmatoimistosta. Kun pitkän matkan pistokeikka tarjotaan tehtäväksi artistimallilla, haetaan seuraavan viikon privaattikeikalle muusikkoja kiinteällä palkalla. Privaattikeikan myyntikate voikin olla jotain aivan muuta kuin pistokeikan 15 prosenttia.

Työnantajan on kaikissa laskentamalleissa otettava huomioon voimassaolevat työehtosopimukset. Riippumatta siitä, kuinka huonoon paperiin muusikko on nimensä kirjoittanut, työehtosopimus on pätemätön niiltä osin kuin sillä alitetaan yleissitovan työehtosopimuksen määräykset. Tätä ei muuta edes se, että sopimusteksti väittäisi muusikkoa ammatinharjoittajaksi, jos tilanne ei faktisesti näin ole.